

Peranan Sistem Penjualan Kredit Terhadap Efisiensi Piutang Pada PT. Trio Mitra Bersama

Oleh: M. Zakie Hanifan dan Indah Zikrianingsih

Abstrak

Perusahaan selalu ingin meningkatkan laba perusahaan dengan meningkatkan penjualan. Salah satunya adalah dengan melakukan penjualan kredit. Namun penjualan kredit menimbulkan masalah terjadinya kredit macet yang menimbulkan perputaran modal perusahaan terhambat. Maka dari itu perlu adanya perhitungan pengumpulan piutang agar perusahaan tahu seberapa efisien pengumpulan piutang dan rata-rata hari pengumpulan piutang. Karna semakin cepat pengumpulan piutang maka semakin cepat pula modal berputar.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem penjualan kredit yang diterapkan oleh PT. Trio Mitra Bersama dan mengetahui seberapa efisien perputaran piutang dan rata-rata hari pengumpulan piutangnya.

Peranan sistem penjualan kredit Terhadap efisiensi piutang pada PT. Trio Food ini dilakukan dengan melihat sistem penjuala kredit yang ada pada perusahaan tersebut dan menghitung perputaran piutang dan rarta-rata pengumpulan piutangnya.

Hasil penelitian ini adalah perputaran piutang dan rata-rata pengumpulan piutangnya belum efisien karena perputarannya sangat lambat. Maka dari itu sistem penjualan kredit sangat berperan terhadap efisiensi piutang terutama bagian penagihan dan penjualan.

Kata Kunci: Sistem penjualan kredit, Rasio Pengumpulan piutang dan rasio rata-rata pengumpulan piutang.

I. PENDAHULUAN

1. Latar belakang

Pada perusahaan dagang, strategi penjualan merupakan hal yang sangat penting untuk dilaksanakan. Hal tersebut harus dirancang untuk menarik minat pembeli, sehingga dapat meningkatkan

permintaan atas barang atau produk yang dijual. Oleh karena itu, strategi penjualan harus disusun dan dilaksanakan dengan sebaik-baiknya. Salah satu strategi yang paling penting untuk mencapai laba dapat dilakukan dengan meningkatkan penjualan secara

optimal. cara untuk meningkatkan penjualan selain dengan meningkatkan mutu barang, penurunan harga, memberikan diskon khusus atau harga khusus adalah dengan cara menjual barang yang pembayarannya dicicil (diangsur). Artinya, konsumen membeli barang dengan pembayaran dikemudian hari setelah jangka waktu tertentu. Dengan demikian konsumen yang tadinya tidak memiliki kemampuan atau kurang memiliki dana untuk membeli secara tunai, maka dengan cara cicilan akan menjadi mampu membeli. Adapun yang perlu diperhatikan adalah kualitas konsumen yang akan membeli barang tersebut benar-benar dapat diuji kelayakannya, sehingga tidak menimbulkan masalah dikemudian hari. Dengan meningkatnya penjualan kredit tentu saja perusahaan mampu meningkatkan penjualannya, sekalipun sebagian perolehan dananya dikemudian hari.

Penjualan secara kredit bagi perusahaan akan menghasilkan tagihan (piutang). Apabila konsumen dapat membayar secara tepat waktu maka perusahaan tidak akan mengalami masalah keuangan, namun apabila konsumen mengalami kesulitan membayar dengan berbagai sebab tertentu maka akan mengganggu keuangan perusahaan dan tentu saja akan mengurangi laba perusahaan.

Yang menjadi permasalahannya adalah tingginya piutang memiliki resiko kerugian yang sangat besar bagi perusahaan apabila piutang tersebut tidak dikelola dengan baik, oleh karena itu keberhasilan perusahaan dalam mengelola Piutang akan berpengaruh terhadap efisiensi piutang.

Begitu besar peranan sistem Pengendalian penjualan kredit sebagai bagian dari pencapaian target perusahaan, maka perlu adanya analisis mengenai perputaran piutang dan pengumpulan rata-rata piutang.

PT. Trio Mitra Bersama yang bergerak dibidang perusahaan manufaktur sebagai perusahaan yang memproduksi dan menjual makanan ringan disamping melakukan penjualan tunai juga melakukan penjualan kredit yang memicu terjadinya gagal bayar atau piutang tak tertagih. Dari uraian diatas kita dapat mengetahui bahwa untuk mempertahankan kemajuan suatu perusahaan, meningkatkan efisiensi piutang maka perlu dilakukan suatu sistem yaitu sistem pengendalian penjualan.

2. Permasalahan

Uraian pembahasan tersebut diatas, maka penulisan ilmiah mengambil kesimpulan sebagai berikut;

2.1. Bagaimana Sistem penjualan kredit yang diterapkan PT. Trio Mitra Bersama?

2.2. Bagaimana Peranan Sistem penjualan kredit terhadap efisiensi piutang pada PT. Trio Mitra Bersama ?

3. Tujuan dan manfaat penelitian

Dari uraian latar belakang penelitian, dan melihat dari permasalahan yang akan ditulis dalam karya jurnal, adapun manfaat sebagai berikut;

3.2. Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi perusahaan sebagai bahan pertimbangan dalam mengendalikan piutang terhadap laba perusahaan pada perusahaan.

3.3. Penulisan ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah wawasan bagi lingkungan akademis khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis.

4. Metode Penelitian

Metode penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif yaitu untuk menjelaskan mengenai bagaimana Sistem Penjualan Kredit yang diterapkan oleh perusahaan mulai dari prosedur penjualan dan

penagihan piutang mengitung pengumpulan piutang serta rata-rata pengumpulan piutang.

Dalam penelitian ini diawali dengan terjun langsung melihat sistem penjualan kredit, prosedur piutang yang ada di perusahaan tersebut, mengamati faktur penjualan kredit dan kartu piutang, dan dokumen-dokumen yang terkait dengan penelitian ini. Adapun dalam hal mengumpulkan data untuk kepentingan penelitian ini adalah dengan cara, studi pustaka, wawancara dan pengamatan atas peranan pengendalian piutang dalam perusahaan tersebut.

5. Istilah dan landasan teori.

5.1 Mulyadi (2008:3) “sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan”. James A. Hall (2011:6) berpendapat bahwa Sistem adalah sekelompok dari dua atau lebih

komponen atau subsistem yang saling berhubungan yang saling berfungsi dengan tujuan yang sama.

5.2 James M. Reeve, Carl S. Warren dan Jonathan E. Duchac (2009:280) berpendapat bahwa :

“penjualan (sales) adalah total jumlah yang dibebankan pada pelanggan atas barang yang terjual, baik penjualan tunai maupun kredit. Baik retur dan potongan penjualan, maupun diskon penjualan dikurangkan dari penjualan untuk menghasilkan penjualan bersih”.

Menurut V. Wiratna Sujarweni (2015 : 79) menyatakan bahwa “penjualan adalah suatu kegiatan pokok perusahaan untuk memperjual-belikan barang dan jasa yang perusahaan hasilkan”.

Menurut al. Haryono jusup (2011: 358) menyatakan bahwa :

“jumlah penghasilan yang diperoleh perusahaan dari penjualan barang dagangan disebut pendapatan penjualan

(atau sering disingkat dengan penjualan)”).

5.3 Rudianto (2012 : 210) menyatakan bahwa “piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang, atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi dimasa lalu.

Walter T. Harrison, Charles T. William Thomas, Themin Swardy (2012 : 291) mengemukakan bahwa “piutang adalah klaim moneter terhadap pihak lain yang diperoleh dengan menjual barang dan jasa serta dengan meminjamkan uang (wesel tagih).

Carl S. James M. Reeve, Jonathan E Duchac (2015 : 448) berpendapat bahwa “istilah piutang mencakup uang yang klaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan atau organisasi lain”

5.4 Menurut Rudianto (2012 : 210) “perputaran piutang yaitu mengukur seberapa sering perputaran berubah menjadi kas dalam setahun”. Menurut Sutrisno (2013:61) tingkat perputaran

piutang dapat diketahui dengan cara membagi penjualan dengan rata-rata piutang.

5.5 Rudianto (2012 : 210) berpendapat bahwa periode pengumpulan piutang yaitu angka yang menunjukkan waktu rata-rata yang diperlukan untuk menagih piutang.

II. PEMBAHASAN

1. Prosedur Penjualan Kredit

Untuk menilai permohonan kredit dari langganan, perusahaan perlu mengumpulkan berbagai informasi baik yang bersifat keuangan, maupun yang nonkeuangan. Informasi tersebut kemudian dianalisis untuk menentukan layak tidaknya seorang calon pelanggan mendapatkan penjualan secara kredit.

Setelah perusahaan menilai pelanggan dan menyatakan bahwa pelanggan tersebut layak mendapatkan kredit, maka perusahaan akan menyetujui pemberian kredit. Adapun persyaratan

untuk menjadi pelanggan PT Trio Mitra

Bersama antara lain:

- 1). Pengalaman calon pelanggan sebagai distributor min 2 tahun
- 2). Memiliki tingkat penjualan yang cukup tinggi

3). Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

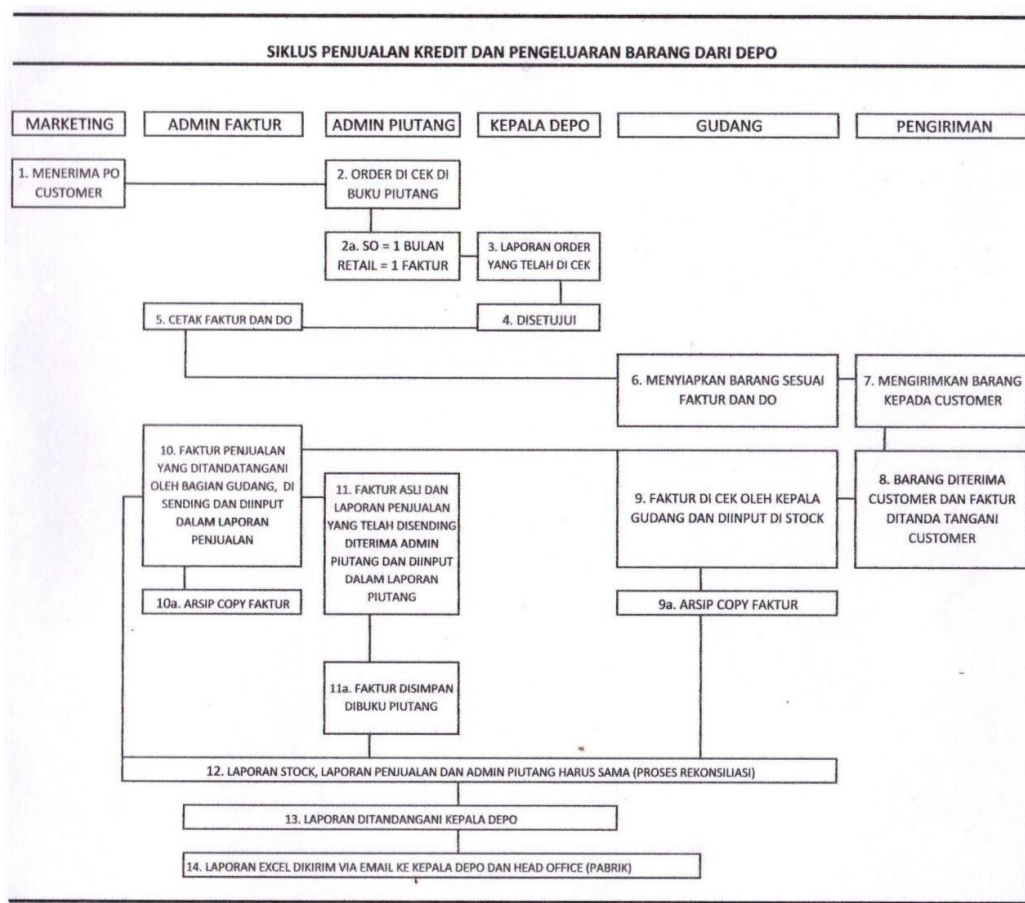
4). Surat Ijin Usaha perdagangan (SIUP)

5). Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

6). Company profile

1.1. Alur Penjualan Kredit

Gambar 4.1 Alur penjualan Kredit



Sumber: PT. Trio Mitra Bersama

Keterangan berdasarkan gambar :

- 1). Marketing (salesman) menerima permintaan order dari customer menyiapkan dan menyerahkan ke bagian admin piutang.
- 2). Admin piutang melakukan analisis umur piutang apakah ada tunggakan dari pelanggan yang diajukan oleh marketing cek dibuku piutang.
- 3). Admin piutang menyerahkan analisis umur piutang kepada kepala depo untuk persetujuan kredit.
- 4). Apabila disetujui kepala depo memerintahkan admin faktur untuk membuat faktur penjualan dan delivery order untuk memproses order tersebut.
- 5). Admin faktur membuat faktur penjualan dan delivery order.
- 6). Kemudian faktur dan delivery order diberikan kepada bagian gudang untuk disiapkan barang yang akan dikirim yang akan diserahkan kepada bagian pengiriman.
- 7). Bagian pengiriman mengirim barang ke pelanggan.

- 8). Ketika barang sudah diterima oleh pelanggan, maka bagian pengiriman meminta tanda tangan pelanggan untuk bukti sampainya barang kepada pelanggan.
 - 9). Faktur faktur dari bagian pengiriman dicek setelah ditandatangani pelanggan oleh bagian gudang dan diinput distock.
 - 10). Faktur penjualan yang ditandatangani pelanggan diserahkan kepada bagian faktur untuk di kirim dan input dalam laporan penjualan.
 - 11). Faktur asli dan laporan penjualan yang telah di kirim diterima admin piutang dan diinput dalam laporan piutang. Dan faktur disimpan dalam buku piutang.
 - 12). Laporan stock, laporan penjualan dan laporan piutang harus sama (proses rekonsiliasi).
 - 13). Laporan di tandatangani oleh kepala depo.
 - 14). Laporan excel dikirim via email ke kepala depo dan head office (pusat)
- 1.2. Fungsi yang Terkait

a. Bagian marketing/ penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab menerima pesanan pelanggan lalu membuat surat order sesuai dengan pesanan pelanggan.

b. Admin faktur

Bagian ini berfungsi membuat faktur sesuai dengan order yang disetujui kepala depo.

c. Bagian gudang

Bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan sesuai dengan faktur serta menyerahkan barang kepada bagian pengiriman.

d. Bagian pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab menyerahkan barang sesuai dengan surat order pengiriman yang diterima dari fungsi order penjualan kepada pelanggan

e. Admin piutang

Bagian piutang berfungsi untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur dan membuat laporan penjualan.

f. Kepala cabang/depo

Bertanggung jawab untuk menganalisis layak atau tidaknya pelanggan menjadi pelanggan perusahaan. Dan menyetujui atau tidaknya kredit pelanggan.

1.3. Dokumen yang Digunakan

a. Surat permintaan order

Dokumen ini berfungsi untuk mencatat permintaan order pelanggan.

b. Faktur penjualan

Dokumen ini adalah dokumen yang dikirim oleh fungsi penagihan kepada pelanggan.

c. Kartu gudang

Dokumen ini berfungsi untuk mengetahui keluarnya barang dari gudang.

d. Kartu piutang

Dokumen ini bertujuan untuk dilampirkan dengan faktur penjualan saat penagihan piutang kepada pelanggan.

1.4. Pengendalian sistem penjualan kredit

Berdasarkan penjelasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pengendalian intern merupakan hal yang tidak dapat

dipisahkan dari suatu sistem yang diterapkan. Pengendalian mutlak harus dilakukan karena pengendalian merupakan cara untuk mengevaluasi dan menjaga efektivitas sistem. Adapun pengendalian-pengendalian yang dilakukan oleh PT. Trio Mitra Bersama antara lain:

1). Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan kerangka (framework) pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan. Pembagian tanggung jawab fungsional dalam organisasi ini didasarkan pada prinsip-prinsip berikut :

- a. Harus dipisahkan fungsi-fungsi operasi dan penyimpanan dari fungsi akuntansi.
- b. Satu fungsi tidak boleh diberi tanggung jawab penuh untuk melaksanakan semua tahap.
- c. Terdapat internal check di antara unit organisasi pelaksana.

2). Sistem dan Prosedur Tentang Wewenang

Dalam organisasi, setiap transaksi terjadi atas dasar otorisasi dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi tersebut. Oleh karena itu, dalam organisasi harus dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi terlaksananya sistem transaksi. PT Trio Mitra Bersama menggunakan sistem komputer dengan aplikasi accurate dalam mengolah data. Setiap bagian atau fungsi memiliki batasan otorisasi yang disesuaikan dengan tugasnya. Sehingga bagian penjualan tidak dapat menggunakan program untuk bagian gudang dan sebaliknya. Hal tersebut dilakukan agar terjadi spesifikasi kerja yang efektif, menghindari kecurangan, dan lain-lain. Prosedur pencatatan yang baik akan menjamin data yang direkam dalam catatan akuntansi dengan tingkat ketelitian dan keandalan yang tinggi. Dengan demikian, otorisasi dapat

menjamin dihasilkannya dokumen pembukuan yang dapat dipercaya, sehingga dapat menjadi masukan yang dipercaya bagi proses akuntansi.

Selanjutnya, proses pencatatan yang baik akan menghasilkan informasi yang diteliti dan dapat dipercaya mengenai kekayaan, utang, pendapatan dan biaya suatu organisasi.

3). Praktek yang Sehat Dalam Pelaksanaan Tugas dan Fungsi

Pembagian tanggung jawab fungsional dan sistem wewenang dan prosedur yang telah ditetapkan tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara yang umumnya ditempuh oleh perusahaan dalam menjalankan praktek yang sehat, meliputi :

- a. Penggunaan formulir yang bernomor urut tercetak yang pemakaiannya harus dipertanggungjawabkan oleh orang yang berwenang.
- b. Pemeriksaan mendadak (surprise audit).

- c. Setiap transaksi tidak boleh dilaksanakan dari awal sampai akhir oleh satu orang atau satu bagian saja, tanpa ada campur tangan dari bagian lain.

- d. Secara periodik diadakan pencocokan fisik kekayaan dengan pencatatannya.

- e. Pembentukan unit organisasi yang bertugas untuk mengecek efektifitas unsur-unsur sistem pengendalian internal lainnya.

4). Karyawan yang kualitasnya sama dengan tanggung jawabnya

Bagaimanapun baiknya struktur organisasi, sistem otorisasi, dan prosedur pencatatan, serta berbagai cara yang diciptakan untuk mendorong praktek yang sehat, semuanya tergantung dari manusia yang melaksanakannya. Diantara keempat unsur pokok pengendalian intern, unsur mutu karyawan merupakan unsur yang paling penting. Jika perusahaan memiliki karyawan yang jujur dan kompeten,

sistem pengendalian yang lain dapat dikurangi sampai batas minimum dan perusahaan dapat tetap menghasilkan tanggung jawab keuangan yang diandalkan.

Karyawan yang ahli dan jujur dalam bidang yang menjadi tanggung jawabnya akan dapat melaksanakan pekerjaannya dengan efektif dan efisien, meskipun hanya sedikit sistem internal yang mendukungnya. Di lain pihak, meskipun tiga unsur sistem pengendalian cukup kuat, namun jika dilaksanakan oleh karyawan yang tidak kompeten dan tidak jujur, maka tujuan sistem pengendalian intern tidak akan tercapai.

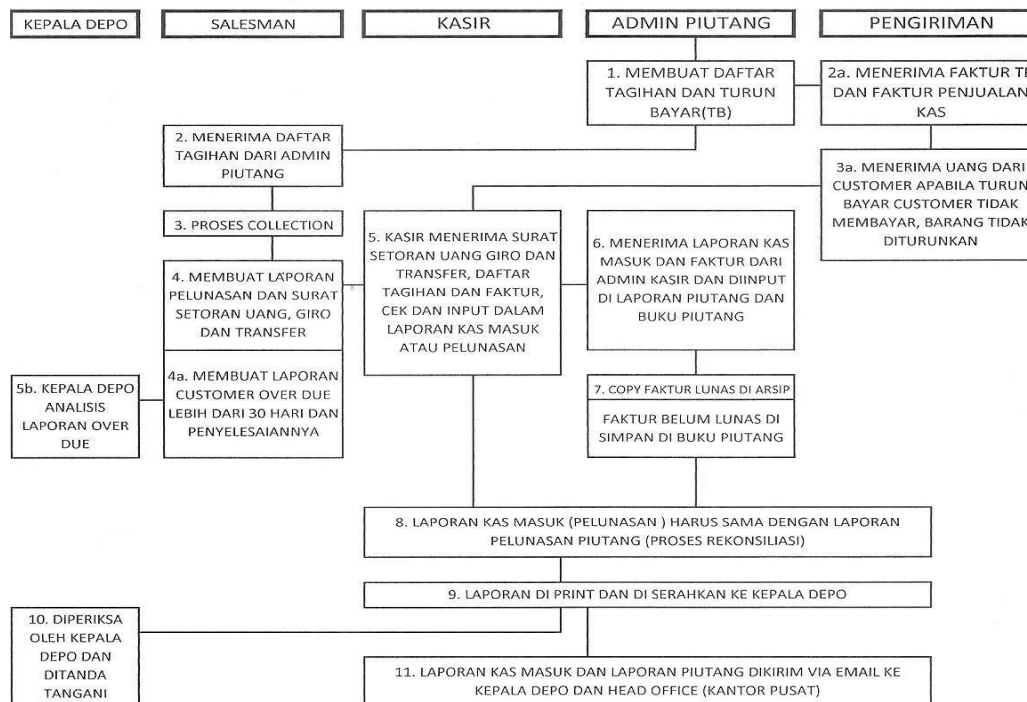
Namun, karyawan yang jujur dan kompeten tidak cukup menjadi satu-satunya unsur sistem pengendalian internal yang menjamin tercapainya

tujuan sistem pengendalian internal.

Manusia tidaklah sempurna, manusia memiliki kelemahan-kelemahan, seperti mudah bosan, tidak puas, memiliki persoalan pribadi yang mengganggu pelaksanaan tugasnya, atau tujuan pribadinya berubah menjadi bertentangan dengan tujuan perusahaan. Dalam pengembangan sistem, manusia yang jujur tidak akan selamanya jujur. Banyak godaan yang selalu datang pada tiap orang. Untuk mengetahui masalah yang bersifat manusia inilah tiga unsur sistem pengendalian internal diperlukan dalam organisasi, agar setiap karyawan yang melaksanakan dapat terhindar dari godaan, sehingga tujuan sistem pengendalian intern dapat terwujud.

1.5. Alur Penagihan Piutang Konsumen

Gambar 4.2 Alur Penagihan Piutang



Sumber : PT. Trio Mitra Bersama

Keterangan berdasarkan gambar :

- 1). Admin piutang melakukan control terhadap jumlah piutang yang belum cair terlebih yang sudah lewat jatuh tempo. Kemudian membuat daftar tagihan dan turun bayar.
- 2). Daftar tagihan diterima oleh salesman dari admin piutang
- 3). Proses penagihan kepada pelanggan
- 4). Membuat laporan pelunasan dan surat setoran uang, giro, dan transfer.

dibuat laporan pelanggan *over due* lebih dari 30 hari dan penyelesaiannya. Kemudian diserahkan kepada kepala depo untuk dianalisis.

- 5). Stor uang, giro dan transfer yang didapat oleh salesman disetorkan kepada bagian kasir. Lalu bagian kasir mengecek laporan dan input dalam laopran kas masuk atau pelunasan.

- 6). Laporan kas masuk dan faktur dari admin kasir dan diinput dilaporan piutang dan buku piutang.
- 7). Bagian admin piutang melakukan arsip, untuk faktur yang belum lunas disimpan dibuku piutang,
- 8). Laporan kas masuk (pelunasan) harus sama dengan laporan pelunasan piutang (proses rekonsiliasi)
- 9). Laporan di print dan diserahkan oleh kepala depo.
- 10). Diperiksa oleh kepala depo dan ditandatangani.
- 11). Lalu bagian kasir mengirim laporan kas masuk dan piutang ke kepala depo dan kantor pusat.

2. Pengukuran Efisiensi Piutang

Untuk mencapai tujuan perusahaan, maka manajemen melaksanakan beberapa kebijakan yang mengarah pada efisiensi piutang di PT. Trio Mitra bersama. Kebijakan perusahaan diharapkan mampu memberikan keuntungan bagi perusahaan, tapi karena hal tersebut menyangkut aset perusahaan maka perlu dilakukan pengendalian, untuk itu dibuatlah suatu sistem. Namun sistem ini tidak akan efektif jika tidak dilaksanakan dengan baik dan benar oleh pihak-pihak yang terkait dengan sistem tersebut.

Untuk mengendalikan efisiensi piutang PT. Trio Mitra Bersama memberikan kebijakan kredit yaitu selama 14 hari (n/14) atau piutang berputar selama 26 kali dalam setahun.

Tabel 4.3 Data Piutang PT Trio Mitra Bersama

Tahun 2012-2015

PIUTANG	Saldo Piutang	Penjualan Kredit
2012	8.548.498.062	84.077.019.000
2013	4.964.683.508	93.325.491.090
2014	5.583.237.746	105.475.804.932
2015	6.995.447.689	121.276.475.671

Sumber: PT. Trio Mitra Bersama

2.1. Perhitungan Perpuratan Piutang (*Receivable Turn Over*)

a. Tahun 2013

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata Piutang} &= \frac{8.548.498.062 + 4.964.683.508}{2} \\ &= 13.513.181.570 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Perputaran Piutang} &= \frac{93.325.491.090}{13.513.181.570} \\ &= 6,90 \end{aligned}$$

b. Tahun 2014

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata Piutang} &= \frac{4.964.683.508 + 5.583.237.746}{2} \\ &= 10.547.921.245 \\ &= 105.475.804.932 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Perputaran Piutang} &= \frac{10,547,921,254}{9,99}\end{aligned}$$

c. Tahun 2015

$$\begin{aligned}\text{Rata-rata Piutang} &= \frac{5.583,237,746 + 6,995,447,689}{2} \\ &= 12.578.685.435\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Perputaran Piutang} &= \frac{121.276,475.671}{12,578,685,435} \\ &= 9,64\end{aligned}$$

Tabel 4.4 Perputaran Piutang PT. Trio Mitra Bersama

Tahun 2013-2015

Tahun	Perputaran Piutang
2013	6,90
2014	9,99
2015	9,64

Sumber: Data Olahan

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa perputaran piutang pada tahun 2013 sebanyak 6,90 kali, sedangkan pada tahun 2014 terjadi kenaikan perputaran piutang sebanyak 9,99 kali pertahun, akan tetapi pada tahun 2015 terjadi penurunan

sebanyak 9,64 kali yaitu sebesar 0,9%.

Hasil ini menunjukkan bahwa perputaran piutang mengalami ketidakstabilan (naik turun). Hal ini menunjukkan bahwa perputaran piutang belum efisien karena perputaran piutang perusahaan masih berputar

lambat dan belum mencapai target yang sudah ditentukan perusahaan yaitu sebanyak 26 kali perputaran piutang dalam setahun.

2.2. Perhitungan Rata-rata Pengumpulan

Piutang (*Average Collection Period*)

a. Tahun 2013

$$\text{Periode Pengumpulan Piutang} = \frac{360}{6,90}$$

= 52 hari

b. Tahun 2014

$$\begin{aligned} \text{Periode Pengumpulan Piutang} &= \frac{360}{9,99} \\ &= 36 \text{ hari} \end{aligned}$$

c. Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{Periode Pengumpulan Piutang} &= \frac{360}{9,64} \\ &= 37 \text{ hari} \end{aligned}$$

Tabel 4.5 Rata-rata Pengumpulan Piutang

Tahun	Rata-rata Pengumpulan Piutang
2013	52
2014	36
2015	37

Sumber: Data Olahan

Berdasarkan data diatas menunjukan bahwa rata-rata pengumpulan piutang pada tahun 2013 selama 52 hari, sedangkan pada tahun 2014 rata-rata pengumpulan piutang meningkat menjadi lebih cepat yaitu 36 hari. Akan tetapi pada tahun 2015

rata-rata pengumpulan piutang melambat 1 hari menjadi 37 hari.

Hal ini menunjukan bahwa rata-rata pengumpulan piutang masih belum efisien dan lambat karena belum mampu mencapai target perusahaan yang menargetkan 14 hari.

III. KESIMPULAN

1. Adapun penerapan sistem Penjualan kredit pada PT Trio Mitra Bersama antara lain :

a. Perusahaan telah melakukan pengendalian piutang dengan memisahkan fungsi dan tanggung jawab. Fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit hingga proses penagihan piutang antara lain bagian order penjualan, bagian pengawas penjualan, bagian akuntansi faktur, bagian gudang bagian pengiriman dan bagian piutang serta bagian penagihan. Pemilihan calon pelanggan dan proses penagihan merupakan proses yang sangat menentukan dalam mengendalikan sistem penjualan kredit. Maka dapat disimpulkan bahwa fungsi-fungsi ini sangat berperan dalam proses penjualan kredit.

b. Perusahaan telah menggunakan dokumen-dokumen dalam melakukan penjualan kredit. Dokumen yang digunakan dalam penerapan sistem

penjualan kredit adalah surat order penjualan, rincian kirim harian, faktur penjualan, kartu gudang dan kartu piutang.

c. Prosedur yang diterapkan adalah prosedur penjualan kredit yang dimulai dari pemilihan calon pelanggan, penerimaan pesanan, pemeriksaan persetujuan kredit, pemeriksaan barang digudang, pengiriman barang hingga proses penagihan.

2. Pengendalian piutang pada perusahaan belum efisien. Hal ini dapat dilihat dari:

a. Pengumpulan piutang yang dari tahun ke tahun mengalami ketidakstabilan (naik turun) yaitu ditahun 2013 sebanyak 6,90 kali, dan pada tahun 2014 meningkat menjadi 9,99 kali. Serta pada tahun 2015 menurun sebanyak 0,9% menjadi 9,64 kali dalam setahun. Jadi pengumpulan piutang selama 3 tahun belum efisien karena masih belum mencapai target perusahaan yang

perputaran piutangnya mencapai 26 kali dalam setahun.

b. Untuk rata-rata pengumpulan piutang terjadi naik turun dalam pengumpulannya 3 tahun belakangan ini yaitu pada tahun 2013 selama 52 hari, pada tahun 2014 lebih cepat sebanyak 36 hari.

Namun ditahun 2015 melambat 1 hari menjadi 37 hari. Rata-rata pengumpulan piutang juga belum bisa dikatakan efisien karena belum mencapai target rata-rata pengumpulan piutang perusahaan yang hanya 14 hari.

Jadi sistem penjualan kredit sangat berperan penting terhadap efisiensi piutang terutama pada bagian penjualan yaitu dalam memilih calon pelanggan dan bagian penagihan piutang pada pelanggan. Karena apabila pemilihan calon pelanggan tidak selektif/memenuhi kriteria pelanggan dikhawatirkan akan mengalami keterlambatan bayar yang akan menyebabkan perputaran piutang

menjadi lambat dan tidak efisien.

Begitupun dengan bagian penagihan sangat berperan penting karena apabila bagian penagihan tidak tegas dalam menagih hutang pelanggan maka akan menghambat pembayaran piutang.

DAFTAR PUSTAKA

Hery. 2016..Akuntansi Aktiva,Utang dan Modal. Edisi 2.Yogyakarta : Gava Media.

Reeve, James M., Warren, and Jonathan E. Duchac. 2011. Pengantar Akuntansi.

Alih Bahasa Ersu Triwahyuni, dkk. Jakarta : Salemba Empat.

Sasongko Catur, Agustin Setyaningrum, Annisa Febriana. 2016.Akuntansi Suatu Pengantar. Jakarta : Salemba Empat.

Sutrisno. 2013. Manajemen Keuangan Teori Konsep dan Aplikasi. Edisi 9.

Yogyakarta : Ekonisa.

Suad Husnan, Enny Pudjiastuti. 2012. Dasar-dasar Manajemen

Keuangan.Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

V. Wiratna Sujarweni. 2015. Sistem Akuntansi. Yogyakarta : Pustaka Baru Press

Mulyadi. 2016. Sistem Akuntansi.. Jakarta : Salemba Empat.

Ross, Wasterfield, Jordan.2009.

Pengantar Keuangan Perusahaan.

Jakarta: Salemba Empat.

Warren Carl S., Reeve, Jonathan E. Duchac. 2015. Pengantar Akuntans . Edisi 25.

Alih Bahasa Novrys Suhardianto dkk. Jakarta : Salemba Empat.

Marshall B. Romney, Paul John Steinbart. 2016. Sistem Informasi Akuntansi. Edisi 13. Alih Bahasa Kikin Sakinah dkk. Jakarta: Salemba Empat

Al. Haryono Jusup. 2011. Dasar-dasar Akuntansi. Edisi 7. Yogyakarta : bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.

Ajeng Wind. 2014. Jurus Kilat Membuat laporan Keuangan. Jakarta : Dunia Cerdas.

Kasmir. 2014. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta : Rajawali Pers.

L.M. Samryn. 2014. Pengantar Akuntansi. Ed. Revisi 3. Jakarta : Rajawali Pers.

Rudianto. 2012. Pengantar akuntansi : Konsep & Teknik Penyusunan Laporan Keuangan. Jakarta : Erlangga

Soemarso. 2009. Akuntansi Suatu Pengantar. Edisi 5. Jkarta : salemba Empat.

V. Wiratna Sujarweni. Akuntansi Manajemen. 2015 Yogyakarta : Pustaka Baru Press

V. Wiratna Sujarweni. Metodologi Penelitian. 2015 Yogyakarta : Pustaka Baru Press

M. Zakie. H dan Indah Zikrianingsih dari
Fakultas Ekonomi
Universitas Ibn Khaldun Bogor